

0- 799085

На правах рукописи



СЫЧЕВ Максим Сергеевич

**РАЗВИТИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ
АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭКСПОРТНОГО
ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ**

Специальность 08.00.12 – "Бухгалтерский учет, статистика"

Автореферат
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Йошкар-Ола - 2012

Работа выполнена на кафедре бухгалтерского учета и аудита ФГБОУ ВПО
"Поволжский государственный технологический университет"

- Научный руководитель - доктор экономических наук, доцент
Бобошко Владимир Иванович
- Официальные оппоненты: доктор экономических наук, доцент
Малолетко Александр Николаевич
(профессор кафедры "Бухгалтерский учет и налогообложение" ФГБОУ ВПО "Российский государственный университет туризма и сервиса")
- кандидат экономических наук, доцент
Кузьменко Ольга Анатольевна
(доцент кафедры "Учет и налогообложение"
ГАОУ ВПО "Тюменская государственная академия мировой экономики, управления и права")
- Ведущая организация - ФГАОУ ВПО "Казанский (Приволжский) федеральный университет"

Защита состоится 5 октября 2012 года в 14⁰⁰ часов на заседании диссертационного совета ДМ 212.115.05 при ФГБОУ ВПО "Поволжский государственный технологический университет" по адресу: 424006, Йошкар-Ола, Панфилова, 17 Поволжский государственный технологический университет, корпус 3, ауд. 433.

Юридический и почтовый адрес университета: 424000, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, 3.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБОУ ВПО "Поволжский государственный технологический университет".

Сведения о защите и автореферат диссертации размещены на официальном сайте ВАК Министерства образования и науки РФ <http://www.vak2.ed.gov.ru> и на официальном сайте ФГБОУ ВПО "Поволжский государственный технологический университет" <http://www.volgatech.net>.

Автореферат разослан "05" сентября 2012 года.

Ученый секретарь диссертационного
совета, канд. экон. наук, доцент



Л.Я. Яковлева

НАУЧНАЯ БИБЛИОТЕКА КФУ



0000609772

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность темы исследования. Внешнеторговые связи получают все большее развитие в составе хозяйственной деятельности предприятий. Возрастает интерес хозяйственников к участию в экономическом, производственном и научно-техническом сотрудничестве с партнерами из зарубежных стран. Это дает возможность использования преимуществ международной кооперации производства, что повышает эффективность функционирования предприятий и укрепляет их конкурентоспособность.

Приоритетной составляющей внешнеэкономической деятельности являются экспортные операции. Российский экспорт в основном ориентирован на нефть, газ и нефтепродукты. Высокотехнологичная продукция в составе экспорта не превышает и одного процента. Возможно, по этой причине вопросы развития экспортной деятельности предприятий не нашли должного внимания в трудах российских ученых. Практически отсутствует литература иностранных авторов по управлению экспортными операциями, за исключением книг, где раскрываются вопросы организации международного маркетинга. Но и эти переводные издания никак не отражают российскую специфику ведения бизнеса и поэтому нуждаются в дополнительном осмыслении.

Проблемы эффективного развития предприятия ученые часто связывают с формированием и использованием его потенциала. К настоящему времени выделено много видов потенциалов: экономический, производственный, финансовый, ресурсный, рыночный, конкурентный и др. Вместе с тем, вопросам использования экспортного потенциала уделяется крайне недостаточно внимания.

Экспортный потенциал характеризует интегральные возможности в производстве конкурентоспособной продукции и ее реализации на внешних рынках. В условиях постоянно меняющихся рыночных условий, расширения внешнеторговых отношений и усиления конкурентной борьбы на международных рынках решение вопросов эффективного использования экспортного потенциала позволит обеспечить подготовку и принятие качественных управленческих решений, направленных на решение проблемы устойчивого развития предприятия.

В современных условиях нормально развиваться могут только те предприятия, которые располагают своевременной информацией о внешней и внутренней среде, окружающей бизнес. Это требует новых подходов к анализу и количественной оценке уровня эффективности использования экспортного потенциала и, как следствие, конкурентоспособности предприятия.

Актуальность рассматриваемой проблемы, практическая значимость формирования методик анализа и оценки экспортного потенциала определили выбор темы, цели и задач диссертационного исследования.

Степень изученности проблемы. Значительный вклад в развитие теории анализа функционирования предприятия и оценки его положения на рынке внесли такие российские ученые как М.И. Баканов, В.И. Бариленко, А.Ф. Ионова, В.В. Ковалев, Д. В. Лысенко, М.В. Мельник, Н.С. Пласкова, Р.С. Сайфулин, А.И. Хорев, А.Д. Шеремет и другие.

Вопросы анализа внешнеэкономической деятельности и оценки конкурентоспособности предприятия нашли отражение в научных трудах А.В. Бондаренко, Л.В. Воробьевой, Ю.Н. Грачева, И.Д. Деминой, М.А. Дружковой, М.В. Друцкой, Ж.А. Кеворковой, Е.О. Ивашиненко, Д.С. Лебедева, А.Н. Михайлина, С.Г. Попова, А.В. Сидоренко, Р.А. Фатхутдинова, Т.И. Чирановой, А.Ю. Юданова и других.

Несмотря на наличие определенного теоретического базиса в исследуемом вопросе, можно констатировать недостаточность системных научных работ в области формирования экспортного потенциала предприятия, анализа и оценки эффективности его использования.

Цель и задачи исследования. Целью исследования является развитие теоретических и методических вопросов анализа экспортного потенциала предприятия, а также разработка комплекса методических вопросов по оценке эффективности использования экспортного потенциала как фактора конкурентоспособности предприятия.

В соответствии с поставленной целью выделены следующие задачи исследования:

- уточнить понятие «экспортный потенциал предприятия» и раскрыть его структуру;
- разработать концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия;
- определить системы показателей для оценки использования экспортного потенциала предприятия;
- модифицировать методику сравнительной оценки эффективности использования экспортного потенциала в динамике развития предприятия;
- разработать методику сравнительного анализа эффективности использования экспортного и экономического потенциала предприятия;
- обосновать методические подходы к прогнозной оценке конкурентоспособности с учетом использования экспортного потенциала предприятия.

Предмет исследования. Предметом исследования являются теоретические и методологические вопросы формирования и эффективного использования экспортного потенциала в конкурентных условиях рыночной динамики.

Объектом исследования является производственно-финансовая деятельность предприятий, продукция которых реализуется на внешних рынках.

Теоретическая и методологическая основа исследования. Теоретической и методологической основой диссертации явились труды ученых в области внешнеэкономической деятельности, экономического анализа, конкурентоспособности предприятия. В процессе выполнения диссертационной работы использовались такие общенаучные методы познания, как: системность и комплексность, анализ и синтез, сравнение, формализация и моделирование.

Практическая реализация перечисленных методов осуществлялась с помощью пакета прикладных программ Statistica 6.0, Microsoft Excel. Информационной базой исследования явились нормативно-правовые акты РФ, данные официальной статистики России, отчетные данные по отдельным предприятиям; отчет-

ты аналитических компаний; научные публикации; материалы периодических изданий и сети Интернет.

Научная новизна исследования заключается в развитии теории и методики анализа и оценки экспортного потенциала предприятия, в целях повышения эффективности развития хозяйствующих субъектов внешнеэкономического сектора. Предложенная в работе концепция анализа и оценки экспортного потенциала предприятия отличается комплексностью решаемых задач и позволяет рационализировать процессы управления внешнеэкономической деятельностью предприятий.

В работе получены и выносятся на защиту следующие основные научные результаты, отражающие научную новизну исследования:

- уточнено понятие «экспортный потенциал предприятия», под которым понимается совокупность имеющихся у предприятия ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках, как в краткосрочном, так и долгосрочном периоде; определены структурные элементы экспортного потенциала, отражающие внутренний и внешний экспортный потенциал предприятия;

- разработан концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия с выделением цели, принципов и задач анализа; представленный подход позволяет последовательно выполнить анализ использования внутреннего и внешнего экспортного потенциала, дать оценку и получить прогнозную информацию о конкурентоспособности предприятия с учетом использования экспортного потенциала;

- определены системы количественных, качественных и структурных показателей для анализа эффективности использования ресурсов, конкурентоспособности экспортной продукции, эффективности хозяйственной, маркетинговой и сбытовой деятельности предприятия для обобщающей оценки использования экспортного потенциала предприятия и выявления резервов его развития;

- модифицирована методика сравнительной оценки эффективности использования экспортного потенциала, позволяющая выделить в динамике развития предприятия «виртуального конкурента» с наилучшими характеристиками деятельности; последующие расчеты позволяют ранжировать показатели отчетных периодов деятельности предприятия по степени отдаленности от показателей «виртуального конкурента»;

- разработана методика сравнительного анализа эффективности использования экспортного и экономического потенциала предприятия, основанная на расчете интегрального показателя с включением комплексных оценок внутреннего и внешнего потенциала, скорректированных на коэффициент сопряженности с учетом циклической динамики; методика позволяет получить информацию о согласованности роста экспортного и экономического потенциала предприятия;

- обоснованы методические подходы к прогнозной оценке конкурентоспособности на основе моделирования показателей внутреннего и внешнего экспортного потенциала и интегрального показателя конкурентоспособности предприятия.

Область исследования. Диссертация выполнена в рамках раздела «Бухгалтерский учет и экономический анализ» паспорта специальности ВАК 08.00.12 – Бухгалтерский учет, статистика: п. 2.1. «Исходные парадигмы, базовые концепции, основополагающие принципы, постулаты и правила экономического анализа; п. 2.2. «Теоретические и методологические основы и целевые установки экономического анализа»; п. 2.3. «Развитие методологии комплекса методов оценки, анализа, прогнозирования экономической деятельности».

Теоретическая и практическая значимость исследования состоит в разработке методик анализа и оценки экспортного потенциала предприятия, вносящих вклад в методологию экономического анализа. Рекомендации и выводы диссертации могут быть использованы управленческим персоналом предприятий, производящих продукцию на экспорт. Предложенные методики и рекомендации по проведению анализа позволят повысить объективность принимаемых решений по развитию внешнеэкономической деятельности.

Самостоятельное практическое значение имеют методики сравнительной оценки эффективности использования экспортного потенциала в динамике, сравнительного анализа эффективности использования экспортного и экономического потенциала в рамках оценки конкурентоспособности предприятия и рекомендации по проведению прогнозного анализа уровня конкурентоспособности с учетом экспортного потенциала.

Практическая значимость исследования состоит в том, что разработанные автором концепции, рекомендации и методики анализа могут быть использованы менеджментом предприятий и организаций для совершенствования управления внешнеэкономической деятельности и повышения конкурентоспособности предприятия.

Отдельные положения, выводы и рекомендации, содержащиеся в диссертационной работе, могут быть востребованы при разработке учебных курсов «Учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности», «Экономический анализ», «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности», а также в системе переподготовки руководящих кадров и специалистов экспортно-ориентированных предприятий.

Апробация работы. Основные результаты диссертационного исследования докладывались на научных конференциях.

Основные положения научного исследования отражены в 7 научных публикациях авторским объемом 3,65 п.л., в том числе 2 статьи в журналах, рекомендованных ВАК.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы, приложений и имеет следующую структуру:

Введение

1. Теоретические основы анализа экспортного потенциала предприятия

1.1. Значение и сущность экспортной деятельности предприятия

1.2. Концепция анализа экспортного потенциала предприятия

1.3. Факторы развития экспортного потенциала предприятия и их системная классификация

2. Методический инструментарий и способы оценки экспортного потенциала предприятия

2.1. Методический инструментарий анализа и оценки экспортного потенциала предприятия

2.2. Методика комплексной оценки экспортного потенциала предприятия

3. Анализ влияния экспортного потенциала на конкурентоспособность предприятия

3.1. Информационное обеспечение анализа конкурентоспособности предприятия

3.2. Сравнительный анализ экспортного и экономического потенциала в оценке конкурентоспособности предприятия

3.3. Методическое обеспечение прогнозного анализа экспортного потенциала и конкурентоспособности предприятия

Заключение

Список литературы

Приложения

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ И ВЫВОДЫ ДИССЕРТАЦИИ, ВЫНОСИМЫЕ НА ЗАЩИТУ

1. Уточнено понятие «экспортный потенциал предприятия»; определены структурные элементы экспортного потенциала, отражающие внутренний и внешний экспортный потенциал.

При вступлении России в ВТО ключевым направлением развития отечественных предприятий становится их ориентация на внешнеэкономическую деятельность. Она является частью хозяйственной деятельности предприятия и характеризуется самостоятельностью предприятия в выборе зарубежного партнера, ассортиментной и контрактной политики. От возможностей участия предприятия во внешнеэкономической деятельности зависит то, насколько динамично будет развиваться его бизнес, что, в свою очередь, обусловлено наличием у предприятия экспортного потенциала и умением распоряжаться им.

Понятие "экспортный потенциал предприятия" до настоящего времени не получило своего утверждения в экономической литературе. Однако, очевидно, что от содержания этого понятия зависит нацеленность менеджмента предприятия на выпуск конкурентоспособной продукции, как на внутреннем, так и внешнем рынке.

В экономической литературе понятие "потенциал" в основном оценивается либо с позиции ресурсного, либо результативного подхода. Рассмотрев точки зрения различных авторов на выражение категории потенциал, в работе сделано следующее определение экспортного потенциала предприятия.

Экспортный потенциал предприятия - это совокупность имеющихся ресурсов и возможностей для производства конкурентоспособной продукции, ее реализации и обслуживания на внешних рынках, как в краткосрочном, так и

долгосрочном периоде. Данное понятие интегрирует ресурсный и результативный подходы к выражению потенциала и реализует системный подход к управлению предприятием, где ресурсы выступают входом в систему, а реализация конкурентоспособной продукции – выходом из системы.

По сути, представленное определение включает в себя два потенциала: внутренний и внешний

Внутренний экспортный потенциал предприятия включает в себя совокупность ресурсов необходимых для производства продукции на экспорт. К ним можно отнести природные, трудовые, материальные, финансовые и информационные ресурсы. Однако чтобы успешно проводить экспортную деятельность, предприятию мало обладать той или иной совокупностью ресурсов. Важно уметь и эффективно использовать эти ресурсы, определить возможности интенсификации производства, что и будет определять конкурентные преимущества выпускаемой продукции.

Внешний экспортный потенциал предприятия связан с реализацией конкурентоспособной продукции и обеспечивается маркетинговой, логистической и сервисной деятельностью предприятия.

2. Разработан концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия с выделением цели, принципов и задач анализа; представленный подход позволяет последовательно выполнить анализ использования внутреннего и внешнего экспортного потенциала, дать оценку и получить прогнозируемую информацию о конкурентоспособности предприятия с учетом использования экспортного потенциала.

Целью анализа экспортного потенциала является выявление и реализация резервов повышения эффективности и доходности экспортной деятельности предприятия, роста производства конкурентоспособной на внешних рынках продукции (работ, услуг) при минимальных затратах производственно-финансовых ресурсов.

Анализ экспортного потенциала предприятия должен базироваться на следующих принципах.

Принцип системности, предполагающий рассмотрение экспортного потенциала предприятия в виде сложной динамической системы, изучение его составляющих хозяйственной деятельности в их взаимосвязи и взаимозависимости;

Принцип комплексности, требующий всестороннего изучения процессов экспортной деятельности, необходимости учета влияния всех факторов, определяющих результаты экспортных операций;

Принцип адаптивности, заключающийся в том, что экспортная деятельность предприятия должна меняться в соответствии с изменением факторов внутренней и внешней среды, но вместе с этим должна быть устойчивой в динамике.

Принцип обратной связи основан на постоянном контроле результатов управления экспортным потенциалом предприятия.

Принцип конкретности, приводящий к практической полезности, значимости, оперативности экономического анализа экспортного потенциала как неотъ-

емлемой функции управления экспортной деятельностью предприятия.

Концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия представлен на рисунке 1.

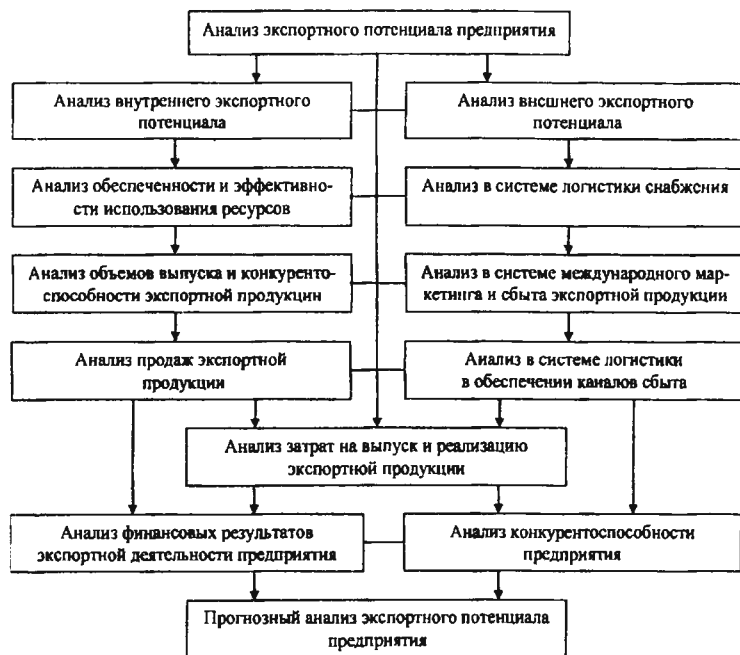


Рис. 1. Концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия

В диссертации подробно рассмотрены задачи анализа экспортного потенциала предприятия по каждому выделенному блоку, как в текущем периоде, так и прогнозной перспективе.

3. Определены системы количественных, качественных и структурных показателей для анализа эффективности использования ресурсов, конкурентоспособности экспортной продукции, эффективности хозяйственной, маркетинговой и сбытовой деятельности предприятия для обобщающей оценки использования экспортного потенциала предприятия и выявления резервов его развития.

Каждое направление анализа производится при помощи показателей. Экономические показатели позволяют дать количественные, качественные и структурные оценки управлению предприятием. Показатели как модели соответствующего уровня адекватно измеряют состояние и динамику процессов, тенденций и перспективы развития исследуемого объекта.

Анализ внутреннего экспортного потенциала предприятия в работе предлагается проводить по следующей схеме:

- оценка обеспеченности и анализ использования ресурсов;
- анализ конкурентоспособности продукции;
- анализ эффективности деятельности предприятия;

Анализ внешнего экспортного потенциала целесообразно проводить по следующей схеме:

- анализ внешнеэкономических факторов, оказывающих влияние на формирование и использование экспортного потенциала предприятия;
- анализ маркетинговой деятельности и сбыта на внешних рынках;

По каждому направлению анализа экспортного потенциала определены системы количественных, качественных и структурных показателей. В таблице 1 для примера приведены структурные показатели, показывающие относительную долю показателя, связанного с экспортом в какой-либо общей сумме.

Таблица 1. Структурные показатели для анализа экспортного потенциала предприятия

Показатели	Экономическая интерпретация показателя	
1. Структурные показатели использования ресурсов предприятия		
Доля оборудования, занятого в производстве экспортной продукции в составе основных средств Доля рабочих, занятых в производстве экспортной продукции, в общей численности рабочих Доля рабочих, прошедших обучение по экспортным программам	Отражают долю ресурсов, занятых в производстве экспортной продукции	
2. Структурные показатели конкурентоспособности экспортной продукции		
Доля продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам Удельный вес инновационной продукции Удельный вес продукции со знаком соответствия требованиям таможенного союза Удельный вес импортных высококачественных компонентов и комплектующих в экспортной продукции Доля экспортируемых видов продукции в общем ассортименте производимой продукции		Отражают показатели качества экспортной продукции
3. Структурные показатели эффективности экспортной деятельности предприятия		
Доля экспорта в реализации продукции Доля экспорта в прибыли предприятия Доля себестоимости экспортируемой продукции в общей себестоимости реализованной продукции	Отражают величину затрат, выручки и прибыли от экспортных операций в общем объеме затрат, выручки и прибыли предприятия	
4. Структурные показатели, характеризующие маркетинговую и сбытовую деятельность		
Доля затрат на маркетинг и сбыт Доля целевого рынка экспортной продукции		Отражает долю затрат на маркетинг и сбыт продукции в общих затратах предприятия и долю целевого рынка

При анализе показателей использования экспортного потенциала предприятия целесообразно проводить поэтапную работу по формированию резервов. Таким образом, будут определены неиспользованные возможности экспортной деятельности.

4. Модифицирована методика сравнительной оценки эффективности использования экспортного потенциала, позволяющая выделить в динамике развития предприятия «виртуального конкурента» с наилучшими характеристиками деятельности; последующие расчеты позволяют ранжировать показатели отчетных периодов деятельности предприятия по степени отдаленности от показателей «виртуального конкурента».

При выборе методики анализа использования экспортного потенциала предприятия выделяется два подхода:

а) уровень использования экспортного потенциала предприятия выражается системой показателей;

б) уровень использования экспортного потенциала предприятия выражается комплексным показателем (рейтингом).

Определение рейтинга базируется на системе показателей. Существенное значение при этом имеет правильность выбора системы показателей, методика их определения, информационное обеспечение расчетов, а также методы определения рейтинга.

На основе рассмотрения существующих подходов к проведению комплексной оценки эффективности деятельности предприятия были сделаны предложения о рассмотрении показателей экспортной деятельности предприятия в динамике и выделения «условного периода» с наилучшими характеристиками в рассматриваемом периоде. Появляется некий «виртуальный конкурент». Сравнительный анализ покажет, насколько далеко показатели отчетного периода отдалены от лучших показателей (показателей «виртуального конкурента»), что позволит определить резервы повышения экспортной деятельности.

В качестве метода для проведения комплексной оценки в работе принят метод расстояний с небольшой модификацией. Алгоритм метода включает следующую последовательность действий:

- показатели, отражающие состояние внутреннего и внешнего экспортного потенциала предприятия формируются в виде матрицы, где по строкам представлены показатели, а в столбцах годы (периоды времени);

- в каждой строке определяются максимальные элементы, которые выносятся в отдельный столбец; он и будет характеризовать показатели «виртуального конкурента»;

- исходные показатели матрицы стандартизируются путем деления элементов матрицы на соответствующие показатели «виртуального конкурента»;

- для каждого столбца определяются сумма квадратов расстояний между единицей и стандартизованными показателями;

– предприятие ранжируются по годам в порядке увеличения рейтинговой оценки.

В работе была проведена комплексная оценка эффективности использования экспортного потенциала по 11 показателям предприятия, производящего минеральные удобрения на экспорт, результаты которой представлены в таблице 2.

Таблица 2. Рейтинги использования экспортного потенциала предприятия за период 2009-2011 годы

	2009	2010	2011
Рейтинг	0,271	0,263	0,216
Место	III	II	I

Данные показывают, что наиболее успешным годом в использовании экспортного потенциала предприятия был 2011 год, наименее – 2009 год. Анализ показателей, составляющих рейтинг, позволяет определить направления поиска резервов улучшения использования экспортного потенциала.

5. Разработана методика сравнительного анализа эффективности использования экспортного и экономического потенциала предприятия, основанная на расчете интегрального показателя с включением комплексных оценок внутреннего и внешнего потенциала, скорректированных на коэффициент сопряженности с учетом циклической динамики; методика позволяет получить информацию о согласованности роста экспортного и экономического потенциала предприятия.

Конкурентоспособность понимают, прежде всего, как способность конкурировать, удерживать позицию на рынке. Очевидно, что конкурентоспособность предприятия может быть оценена только при помощи системы показателей, определенным образом взвешенных между собой. Этому свойству отвечает метод интегральной оценки конкурентоспособности предприятия. Преимуществом этого метода является простота расчета и возможность однозначной интерпретации результатов.

Проведенный анализ методов оценки показал множественность подходов к выражению конкурентоспособности предприятия. Мы полагаем, что если предприятие вышло на мировой рынок, то его продукция является конкурентоспособной. В этом случае в рамках оценки конкурентоспособности более целесообразным становится сравнение эффективности экспортного и экономического потенциала предприятия. Для этого в работе были установлены следующие требования:

- оценку потенциала предприятия должен характеризовать интегральный показатель, отражающий наиболее значимые показатели деятельности;
- интегральный показатель должен включать в себя показатели различных сторон деятельности предприятия, связанных с производством и реализацией продукции;
- количество показателей, формирующих интегральный показатель должно

быть ограничено;

- интегральный показатель характеризует потенциал предприятия только в рамках отчетного периода, в котором он рассчитан;

- сравнение интегрального показателя проводится в динамике развития предприятия, что позволяет получить аналитическую информацию для корректировки деятельности предприятия, включая экспортную деятельность.

Для расчета интегрального показателя была использована следующая методика:

- обоснование и экономическая интерпретация показателей для включения их в интегральную оценку с учетом внутреннего и внешнего потенциала предприятия;

- формирование комплексной оценки внутреннего и внешнего потенциала предприятия;

- включение комплексных оценок в интегральную оценку по методу средней геометрической;

- сравнение интегральной оценки экспортного потенциала с оценками предшествующих периодов;

- сравнение интегральной оценки экспортного потенциала с оценкой деятельности, не связанной с экспортными поставками;

- интерпретация полученных результатов, выводы и рекомендации.

Интегральный показатель конкурентоспособности предприятия в работе предложен в виде следующей формулы

$$K_{\alpha} = \sqrt{\alpha K_{\text{ВНУТР}} \times (1 - \alpha) K_{\text{ВНЕШ}}} \quad (1)$$

где: $K_{\text{ВНУТР}}$ – комплексная оценка внутреннего экспортного потенциала предприятия;

$K_{\text{ВНЕШ}}$ – комплексная оценка внешнего экспортного потенциала предприятия;

α – коэффициент сопряженности экспортного потенциала.

Дадим пояснения коэффициенту α . Международная торговая деятельность очень сильно подвержена экономической конъюнктуре, что выражается в колебательных процессах хозяйственной жизни. Во время подъема деятельности улучшается экономическая конъюнктура, расширяются возможности производства и реализации экспортной продукции, что способствует развитию внешнего экспортного потенциала предприятия. Во время ухудшения экономической конъюнктуры (спад, кризис) внешний потенциал предприятия, наоборот снижается, но увеличивается внутренний потенциал, за счет необходимости интенсификации производства, экономного использования ресурсов, создания необходимого базиса для следующего подъема производства. Выбирая для характеристики колебательных процессов три стадии: рост, стабилизация, спад, можно предложить следующие значения коэффициентов сопряженности (таблица 3).

Таблица 3. Коэффициенты сопряженности внутреннего и внешнего экспортного потенциала

Стадии рыночной конъюнктуры	Коэффициенты сопряженности α	
	внутреннего потенциала	внешнего потенциала
Подъем	0,3	0,7
Стабилизация	0,5	0,5
Спад	0,7	0,3

В сумме коэффициенты сопряженности внутреннего и внешнего экспортного потенциала должны составлять единицу.

Для выражения комплексной оценки внутреннего экспортного и экономического потенциала предприятия используем следующие показатели:

$K_{исп}$ – показатель соотношения производственной программы к производственной мощности предприятия;

$K_{рпа}$ – показатель рентабельности производственных активов;

$K_{рп}$ – показатель рентабельности продукции.

Таким образом, комплексный показатель внутреннего (экспортного и экономического) потенциала будет выражаться формулой

$$K_{внутр} = K_{исп} \times K_{рпа} \times K_{рп} \quad (2)$$

Комплексную оценку внешнего экспортного и экономического потенциала будут выражать следующие показатели.

$K_{соот}$ – показатель соотношения объема производства и объема продаж;

$K_{цр}$ – доля продукции на целевом рынке;

$K_{марк}$ – доля маркетинговых затрат в общей сумме затрат;

$K_{рп}$ – показатель рентабельности продаж продукции.

Внешний (экспортный и экономический) потенциал будет выражен комплексной оценкой

$$K_{внеш} = K_{соот} \times K_{цр} \times K_{марк} \times K_{рп} \quad (3)$$

Расчеты, выполненные по данным предприятия по выпуску минеральных удобрений, показали следующие оценки:

– комплексный показатель оценки внутреннего экспортного потенциала для 2010 года

$$K_{внутр} = 20 \times 17,7 \times 14,5 = 5133$$

для 2011 года

$$K_{внутр} = 22 \times 17 \times 13,7 = 5123,8$$

– комплексный показатель оценки внешнего экспортного потенциала для 2010 года

$$K_{внеш} = 100 \times 8 \times 12,6 \times 2 = 20160$$

для 2011 года

$$K_{внеш} = 100 \times 7,8 \times 12,1 \times 2,2 = 20764$$

Оценка эффективности использования экспортного потенциала составит

(предприятие работало в условиях производственного роста)
для 2010 года

$$K_x = \sqrt{0,3 \times 5133 + 0,7 \times 20160} = 125$$

для 2011 года

$$K_x = \sqrt{0,3 \times 5123,8 + 0,7 \times 20764} = 127$$

По результатам расчетов можно сделать вывод, что эффективность использования экспортного потенциала в 2011 году незначительно повысилась по сравнению с 2010 годом.

Расчеты по определению эффективности использования экономического потенциала предприятия на основе общих результатов деятельности показали следующие результаты

для 2010 года

$$K_x = \sqrt{0,3 \times 22308 + 0,7 \times 26929} = 160$$

для 2011 года

$$K_x = \sqrt{0,3 \times 26885 + 0,7 \times 27452} = 165$$

Эффективность экономического потенциала предприятия также выросла, за счет усиления позиций предприятия на внутреннем рынке. Это способствовало поддержанию конкурентоспособности предприятия.

Развитие экспортного потенциала предприятия возможно по двум направлениям:

- увеличение экспорта существующей продукции;
- разработка новых товаров, для развития экспорта.

Увеличение экспорта существующей продукции означает изучение ассортимента продукции, производимой в настоящее время промышленностью для экспорта на внешний рынок.

Второе направление предполагает оценку того, какие новые товары могут производиться на экспорт. Здесь большую роль играет организация маркетинговых исследований для изучения рынков сбыта и возможности развития каналов товародвижения.

6. Обоснованы методические подходы к прогнозной оценке конкурентоспособности на основе моделирования показателей внутреннего и внешнего экспортного потенциала и интегрального показателя конкурентоспособности предприятия.

Прогнозирование конкурентоспособности предприятия позволяет определить основные цели развития предприятия и сформировать эффективные сценарии их достижения; выработать программы поведения предприятия на внешнем рынке; принять эффективные управленческие решения, направленные на повышение конкурентоспособности и устойчивости предприятия. В конечном итоге, потенциальные возможности предприятия и его конкурентный статус будет характеризоваться достижением высоких результатов экспортной деятельности и удовлетворением требований и запросов клиентов.

Необходимость учета и анализа экспортного потенциала при прогнозировании деятельности предприятия обоснована тем, что он формируется под воздей-

ствием факторов внешней и внутренней среды, что непосредственно влияет на потенциальные возможности и конкурентный статус предприятия. При этом следует прогнозировать изменения международных политико-правовых, экономико-финансовых, научно-технических и социальных факторов, т.е. желательно учесть все внешние факторы рыночной среды, непосредственно воздействующие на деятельность предприятия.

Но здесь кроется главная проблема прогнозирования экспортного потенциала, заключающаяся в непредсказуемости поведения внешних факторов. В такой ситуации ход изменения конкурентоспособности и экспортного потенциала предприятия можно связывать не с внешними факторами, а с течением времени, что приводит к исследованию временных рядов. С учетом этого в основу прогнозирования показателей экспортной и хозяйственной деятельности был положен метод экстраполяции.

В работе был проведен анализ попарной динамики показателей экспортного и экономического потенциала. Графики наглядно показали, в чем расходятся показатели экспортной и хозяйственной деятельности. Это, прежде всего, касается динамики рентабельности. Если показатели рентабельности производственных активов, продаж и продукции в общей хозяйственной деятельности растут, то в экспортной деятельности они падают. Это характеризует серьезный сигнал для менеджмента предприятия, что потребует разработки программы для усиления экспортной деятельности.

Практический интерес вызывает информация о структуре экспортного потенциала предприятия в динамике (рис. 2).

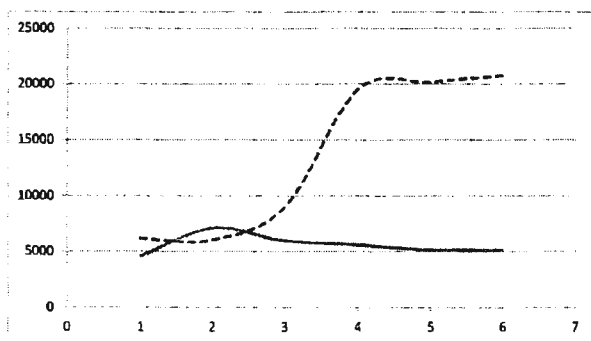


Рис. 2. Динамика внутреннего и внешнего экспортного потенциала предприятия

На ранних этапах анализируемого периода внутренний (сплошная линия) и внешний (пунктирная линия) потенциал имели равные пропорции в структуре экспортного потенциала. Однако в дальнейшем произошел заметный рост

внешнего экспортного потенциала за счет увеличения доли продукции на внешнем рынке.

Для хозяйственной деятельности характерна более равномерная структура экономического потенциала (рис. 3).

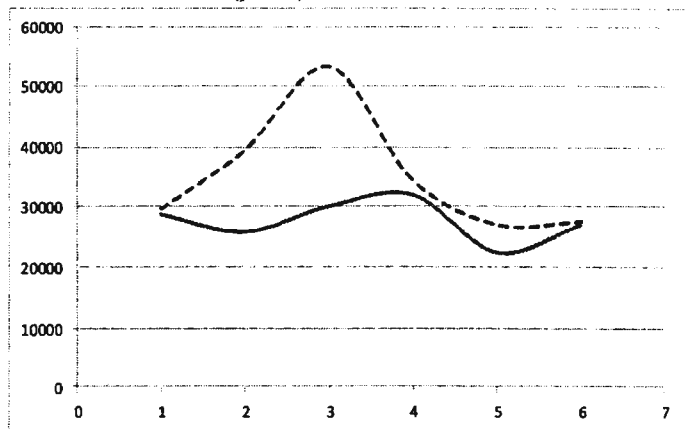


Рис. 3. Динамика внутреннего и внешнего экономического потенциала предприятия

Прогнозные значения развития экспортного и экономического потенциала были получены методом экстраполяции интегрального показателя конкурентоспособности с учетом экспортного потенциала (рис. 4).

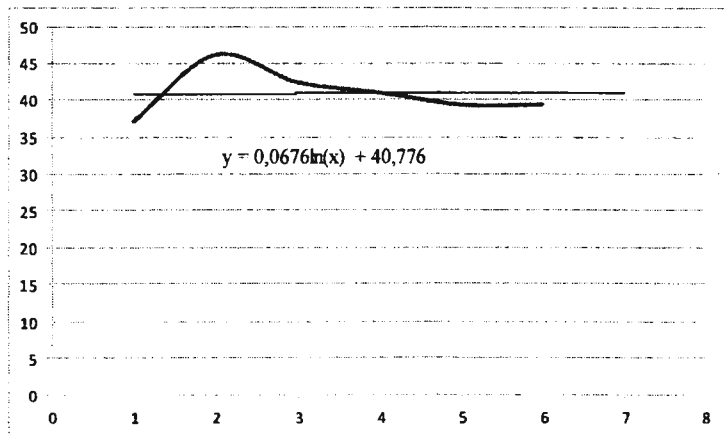


Рис. 4. Моделирование интегрального показателя конкурентоспособности предприятия

Полученный при моделировании логарифмический тренд изменения показателя характеризует стабилизацию экспортного потенциала предприятия. Это показывает на то, что в ближайшей перспективе эффективность использования экспортного потенциала предприятия не претерпит существенных изменений, что будет обеспечивать предприятию достаточный уровень конкурентоспособности.

СПИСОК РАБОТ, ОПУБЛИКОВАННЫХ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Статьи, опубликованные в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, рекомендованных ВАК

1. Сычев, М.С. Концептуальный подход к анализу экспортного потенциала предприятия [Текст] / М.С. Сычев // Вопросы экономики и права. 2012. № 7. – 0,7 п.л.
2. Сычев, М.С. Экспортный потенциал предприятия и методы его анализа [Текст] / М.С. Сычев // Вопросы экономики и права. 2012. № 6. – 0,5 п.л.

Материалы научно-практических конференций и статьи, опубликованные в сборниках научных трудов

3. Сычев, М.С. Показатели оценки экспортного потенциала предприятия [Текст] / М.С. Сычев // Инновационное развитие экономики. 2012. № 4(10). – 0,6 п.л.
4. Сычев, М.С. Факторы внешнеэкономической деятельности и их систематизация [Текст] / М.С. Сычев // Инновационное развитие экономики. 2012. № 3(9). – 0,45 п.л.
5. Сычев, М.С. Методика комплексной оценки использования экспортного потенциала предприятия [Текст] / М.С. Сычев // Перспективы развития учетно-аналитических и налоговых направлений в XXI веке: межвузовский сборник научных трудов. Йошкар-Ола: ООО "Стринг". 2011. – 0,3 п.л.
6. Сычев, М.С. Система показателей для анализа и оценки экспортного потенциала предприятия [Текст] / М.С. Сычев // Перспективы развития учетно-аналитических и налоговых направлений в XXI веке: межвузовский сборник научных трудов. Йошкар-Ола: ООО "Стринг". 2011. – 0,4 п.л.
7. Сычев, М.С. Валютные ограничения: проблемы и историческое развитие [Текст] / М.С. Сычев // Инновационное развитие экономики. 2011. № 5. – 0,7 п.л.

102

Автореферат

Подписано в печать 04.09.2012 г. Заказ № К1/1205 Тираж 100 экз.

Отпечатано в КОПИЦЕНТРЕ ООО "Ланфорд",

Йошкар-Ола, К.Маркса, 110, т. 45-55-64